



# UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

## TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

El vino de la DOC Rioja en el mercado del Reino Unido.  
Impacto del brexit

Autor/es

SANDRA ABADÍA ÁLVAREZ

Director/es

EMILIO BARCO ROYO

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2016-17



***El vino de la DOC Rioja en el mercado del Reino Unido. Impacto del brexit***, de  
SANDRA ABADÍA ÁLVAREZ

(publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative  
Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.

Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los  
titulares del copyright.

© El autor, 2017

© Universidad de La Rioja, 2017

[publicaciones.unirioja.es](http://publicaciones.unirioja.es)

E-mail: [publicaciones@unirioja.es](mailto:publicaciones@unirioja.es)



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

# **EL VINO DE LA DOC RIOJA EN EL MERCADO DEL REINO UNIDO. IMPACTO DEL BREXIT**

**Autor: D<sup>a</sup> Abadía Álvarez, Sandra**

**Tutor: Dr Barco Royo, Emilio**

**CURSO ACADÉMICO 2016-2017**

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL VINO EN EL REINO UNIDO.....	6
2.1 Oferta, producción e importación.....	6
2.2 Demanda.....	10
2.3 Canales on/of.....	12
2.4 Barreras de acceso.....	16
3. EL RIOJA EN EL REINO UNIDO.....	18
3.1 Exportaciones de rioja, evolución y destinos.....	18
3.2 Exportaciones al Reino Unido, volumen, valor, tipos.....	21
3.3 Posición de rioja en el mercado inglés.....	23
3.4 Tendencia.....	24
4 EL BREXIT.....	26
4.1 Es.....	26
4.2 Cómo y cuándo.....	27
4.3 Impacto en el comercio.....	29
5 IMPACTO DEL BREXIT EN LA DOC RIOJA.....	32
6 CONCLUSIONES.....	34
7 BIBLIOGRAFÍA.....	36

## **RESUMEN:**

En este trabajo se ha querido analizar el vino de la DOC Rioja dentro del mercado de Reino Unido y el posible impacto que tendrá lugar como consecuencia del Brexit.

En primer lugar se analizan las características principales del mercado del vino británico, por lo que se estudia la oferta, producción e importación del mismo, así como la demanda y los canales on/of del mercado. Además se especifican las barreras de acceso que se encuentra un país a la hora de competir en este mercado.

Una vez estudiado las características del mercado del vino en el Reino Unido, se realiza un análisis de las exportaciones de Rioja que se realizan al mismo, así como los principales destinos para exportar. Se analiza la posición de Rioja dentro del mercado inglés y cuáles son las principales tendencias de consumo.

Por último se realiza un análisis del Brexit, explicando qué es, cómo y cuándo ha sucedido, y el posible impacto que va a tener tanto en el comercio como en la DOC Rioja.

## **ABSTRACT:**

In this project I want to analyze the Rioja DOC wine within the UK market and the possible impact that will occur as a result of Brexit.

First, the main characteristics of the British wine market are analyzed. The supply, production and importation of the wine are studied, as well as the demand and channels on / of the market. It also specifies access barriers that a country is at the time of competing in this market.

Having studied the characteristics of the wine market in the United Kingdom, I have studied the exports of Rioja that are made, as well as the main destinies to export. I am analyzed the position of Rioja within the English market and what are the main consumer trends.

Finally, I have studied the Brexit. I explaining what it is, how and when it has happened, and the possible impact it will have on both the trade and the Rioja DOC.

# **1. INTRODUCCIÓN**

Al cursar el grado de administración y dirección de empresas, he aprendido numerosos aspectos sobre la economía y su funcionamiento, pero sobre todo, lo que más me ha llamado la atención ha sido la importancia de estar al día en relación con las diferentes noticias de lo que ocurre a nuestro alrededor, y que de una manera u otra nos afectan a todos en menor o mayor medida. Este es el motivo que me ha llevado a elegir el tema sobre el vino de la DOC RIOJA en el mercado de Reino Unido y el impacto del Brexit. Esta reciente noticia puede tener consecuencias económicas importantes tras la salida del Reino Unido de la Unión Europea (UE), después de más de cuarenta y tres años de pertenencia, dando lugar a un nuevo escenario tanto político como económico, que no se había producido nunca desde los orígenes del Tratado de Roma en el año 1957.

Aunque, el resultado del referéndum no tendría efectos inmediatos con respecto a las relaciones transaccionales del Reino Unido debido a que la ocasional salida de la Unión Europea (UE) debe de seguir un procedimiento regulado por el Tratado de la Unión Europea (TUE), considero que tiene una especial importancia analizar los efectos que puede tener debido a la gran cantidad de exportaciones de DOC Rioja que se realizan a Reino Unido, siendo este el segundo destino mundial para el vino español y primero para vinos con denominación de origen protegida (DOP).

El objetivo de este trabajo es analizar en un primer lugar las características del mercado del vino en Reino Unido, tanto la oferta como la demanda, los precios, las importaciones y las exportaciones, la percepción del producto español así como sus canales de distribución y el acceso al mercado.

En un segundo lugar se analizará la posición del vino DOC Rioja dentro del mercado de Reino Unido, las exportaciones de DOC Rioja que se realizan, cuáles son los destinos principales, en qué posición se encuentra el DOC Rioja dentro de este mercado y cuáles son las principales tendencias.

Una vez estudiado todo lo anterior, el siguiente apartado hará referencia a el Brexit, explicando qué es, por qué ha sucedido y las posibles consecuencias que se van a dar en el mercado tras su impacto.

Este apartado es de especial importancia, ya que el Fondo Monetario Internacional (FMI) advirtió que esta salida va a tener un gran impacto en un momento en el que la economía global se encuentra muy fragilizada, siendo además un fuerte golpe para la Unión Europea (UE) ya que se encuentra en un momento débil y de recesión económica.

Se explicará qué puede suceder con las relaciones comerciales entre España y Reino Unido, y con las diferentes empresas de capital español que existen, y las sociedades británicas que se encuentran en España.

Finalmente, en el último apartado se tratará de realizar una síntesis de manera clara de todo el estudio que se va a realizar a lo largo de este trabajo, tratando de dar respuesta a todas las posibles consecuencias que el efecto de la salida del mercado de Reino Unido de la Unión Europea (UE) puede traer consigo.

## **2. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL VINO EN EL REINO UNIDO**

El mercado del vino en el Reino Unido se caracteriza porque se está convirtiendo en un mercado donde se consume de manera más sofisticada, donde el vino consumido posee más calidad y su consumidor es más exigente.

Este fenómeno es debido a factores como el aumento de los impuestos sobre el alcohol, los cuales reducen los márgenes de beneficio que se pueden llegar a obtener sobre la venta de vinos más asequibles, la propia recesión económica internacional y por encontrarnos con un consumidor de vino cada vez más exigente.

Por otro lado, cabe destacar la importancia de estar presente en el mercado del Reino Unido, ya que aunque sea uno de los productores de vino más pequeños que podemos encontrar dentro de la Unión Europea, se ha posicionado como principal mercado de referencia a nivel mundial.

Para realizar un análisis cuantitativo del mercado del vino en el Reino Unido basaremos el análisis en la oferta, producción e importación, en la demanda, los canales on/ of y en las principales barreras de acceso que podemos encontrarnos. Para ello las principales fuentes de información que voy a utilizar son estudios de mercado, la O<sup>e</sup>MV (Observatorio Español del Mercado del Vino), la OIV (Organización Internacional de la viña y el vino) y otros documentos del ICEX.

### **2.1 Oferta, producción e importación**

Para analizar tanto la oferta como la producción e importación del vino, en primer lugar voy a empezar realizando un estudio sobre el tamaño del mercado y del impacto de la producción mundial y local del vino (excluyendo de este análisis el zumo y el mosto). Para eso voy a observar cómo se ha comportado la producción mundial desde el año 2010 hasta el 2014 (ver cuadro 1).



**Cuadro 1: Producción mundial del vino (excluyendo zumo y mosto)**

1000 hl	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2013	2014/2013	Ranking
France	44,381	50,757	41,548	42,004	46,151	4147	10%	1
Italy	48,525	42,772	45,616	52,429	44,424	-8005	-15%	2
Spain	35,353	33,397	31,123	45,650	37,000	-8650	-19%	3
United States (2)	20,890	19,140	21,740	23,500	22,500	-1000	-4%	4
Argentina	16,250	15,473	11,780	14,984	15,200	216	1%	5
Australia	11,420	11,180	12,260	12,310	12,560	250	2%	6
China (3)	13000	13200	13810	11780	11780	0	0%	7
South Africa	9,327	9,725	10,568	10,980	11,420	440	4%	8
Chile	8844	10464	12554	12,846	10,029	-2817	-22%	9
Germany	6,906	9,132	9,012	8,409	9,725	1316	16%	10
Portugal	7,148	5,622	6,327	6,238	5886	-352	-6%	11
Romania	3,287	4,058	3,311	5,113	4,093	-1020	-20%	12
New Zealand	1,900	2,350	1,940	2,480	3,200	720	29%	13
Greece	2,950	2,750	3,115	3,343	2,900	-443	-13%	14
Brazil	2,459	3,460	2,967	2,710	2810	100	4%	15
Hungary	1,762	2,750	1,776	2,666	2,734	68	3%	16
Austria	1,737	2,814	2,125	2,392	2,250	-142	-6%	17
Bulgaria	1,224	1,237	1,442	1,755	1,229	-526	-30%	18
Switzerland	1,030	1,120	1,000	840	900	60	7%	19
Croatia	1,433	1,409	1,293	1,249	874	-375	-30%	20
OIV World Total(4)	264,372	267,243	256,222	287,600	270,864	-16736	-6%	

**Fuente: Ices 2014.**

Si observamos la producción mundial del vino, Francia volvió a ser de nuevo el mayor productor de vino mundial durante el año 2014, produciendo 46,2 millones de hectolitros, colocándose en segunda y tercera posición Italia y España respectivamente. Tal y como podemos observar casi el 80% del vino que se produce en el mundo se sitúa en tan solo 10 países, por lo que se trata de un sector concentrado (ver cuadro 1).

Sin embargo, respecto a la producción local del vino podemos destacar que aunque el clima que Reino Unido posee no es el más adecuado para su producción, la superficie de tierra que se dedica se ha incrementado en más del doble durante los últimos años. De esta forma, la producción nacional del vino se ha elevado en 2014 en un 42% respecto al año 2013, alcanzando una cifra de 47.433 hectolitros y dedicando la mayoría de su plantación a producir vinos espumosos.

Respecto al volumen de vino importado en Reino Unido, vamos a observar en el cuadro 2, en qué posición se encuentran los 10 países anteriores del año 2011 al 2015 (ver cuadro 2).

**Cuadro 2: Importaciones británicas de vino por país (Volumen, litros)**

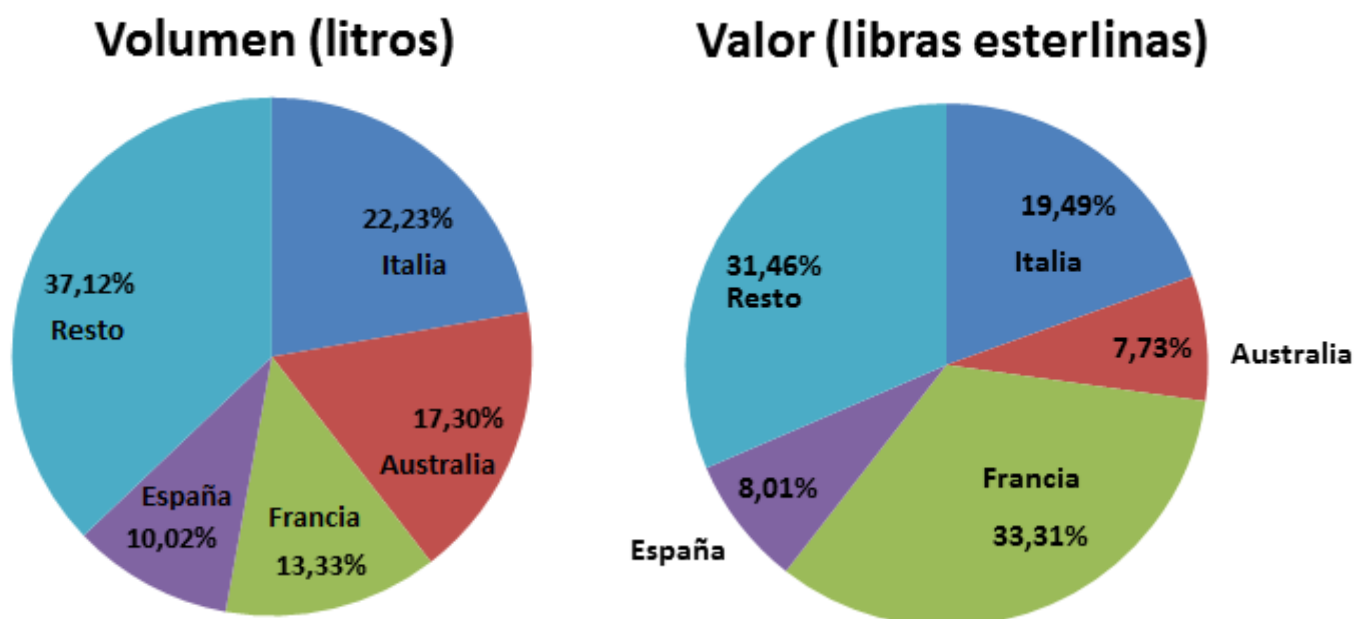
Importaciones de vino de Reino Unido por país										
Ranking	País	Litros					% Variación		% Cuota de mercado	
		Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	2011/15	2014/15	2014	2015
1	Italia	229.805.73	254.461.64	250.710.74	295.227.21	313.488.00	36,41%	6,19%	21,04%	<b>22,23%</b>
2	Australia	254.481.39	250.206.65	243.116.96	250.279.87	244.013.95	-4,11%	-2,50%	17,83%	<b>17,30%</b>
3	Francia	205.851.59	200.941.24	191.540.42	205.242.59	187.949.13	-8,70%	-8,43%	14,63%	<b>13,33%</b>
4	España	145.636.11	128.302.72	121.634.37	134.657.63	141.321.97	-2,96%	4,95%	9,60%	<b>10,02%</b>
5	Estados Unidos	127.048.20	117.525.75	110.793.28	106.939.97	109.396.50	-13,89%	2,30%	7,62%	7,76%
6	Chile	109.373.23	101.755.91	111.972.51	105.489.38	106.922.64	-2,24%	1,36%	7,52%	7,58%
7	Sudáfrica	80.803.22	90.713.60	110.425.45	109.827.04	105.450.08	30,50%	-3,99%	7,83%	7,48%
8	Alemania	66.143.45	60.338.48	62.464.59	78.081.07	73.919.19	11,76%	-5,33%	5,56%	5,24%
9	Nueva Zelanda	55.002.70	54.976.79	44.542.27	54.061.99	59.345.18	7,90%	9,77%	3,85%	4,21%
10	Argentina	15.691.27	15.695.66	18.805.10	20.379.84	28.296.07	80,33%	38,84%	1,45%	2,01%

**Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX 2016.**

Si observamos el cuadro 1 podemos ver como en este caso Italia ocupa la primera posición en relación con las importaciones que se realizan a Reino Unido con un 22,23% de cuota de mercado en el año 2015. Siguiéndole con un 17,30%, un 13,33% y un 10,02% Australia, Francia y España respectivamente. Por otro lado cabe destacar que España, aunque se encuentre en una cuarta posición, ha tenido un crecimiento del 4,95% durante el año 2015 respecto al 2014, llegándose a acercar a los niveles que poseía durante el año 2011 con 145.636.114 litros de vino.

Por último a continuación he elaborado dos gráficos comparativos de las importaciones británicas de vino por país comparando el valor en libras esterlinas y el volumen en litros, antes mencionado, de los cuatro países que más importaciones realizan a Reino Unido.

**Gráfico 1: Comparación de las importaciones en valor y volumen de vino en Reino Unido (medido en porcentaje).**



**Fuente: Elaboración propia con los datos del ICEX 2016.**

Como podemos observar en el gráfico 1, Italia se encuentra como principal importador de Reino Unido en volumen (litros) con una cuota del 22,23% de mercado. En segundo lugar se encuentra Australia con un 17,30% de cuota de mercado seguido de Francia y España con un 13,33% y un 10,02% respectivamente. El resto de países alcanza un 37,12% de cuota de mercado y está formado por Estados Unidos, Chile, Sudáfrica, Alemania, Nueva Zelanda y Argentina, pero debido a que la cuota de estos países no supera el 8% de cuota de mercado en ningún caso, no se han considerado de especial relevancia por lo que están incluidos en el resto, de ahí que la cuota de mercado sea de un 37,12%.

Sin embargo, si analizamos las importaciones en términos de valor (libras), Francia ocupa la primera posición como principal proveedor de vino a Reino Unido, con un 33,31% de cuota de mercado alcanzando la cifra de 990 millones de libras exportadas. En segundo lugar nos encontramos con Italia con un 19,49% de cuota de mercado

seguido de España y Australia, que en este caso queda en cuarta posición, con un 8,01% y 7,73% de cuota de mercado respectivamente.

En conclusión, podemos decir que aunque medido en litros Reino Unido importe mayor cantidad de vino procedente de Italia, le cuesta más en libras esterlinas el vino procedente de Francia.

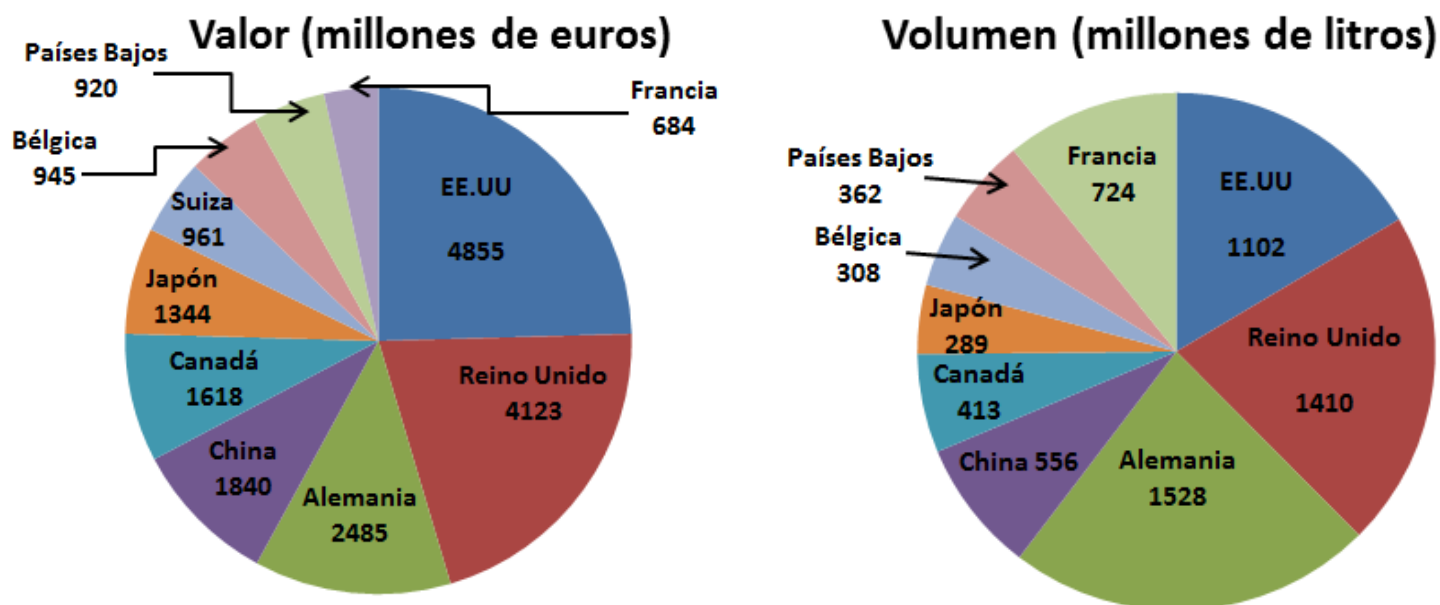
## **2.2 Demanda**

Para continuar con el análisis de las características del mercado del vino en el Reino Unido y una vez analizada la oferta, la producción y sus importaciones vamos a observar los cambios que se han producido en la demanda.

Si analizamos el consumidor británico, destacamos que en este caso la mujer consume más vino que el hombre, decantándose este último por la cerveza. Por lo tanto, este hecho afecta a los gustos vitivinícolas y es por esto por lo que el vino blanco es el más vendido en este mercado, con un 46% de ventas, seguido del tinto con un 43% y en último lugar el rosado que sólo ocupa un 11% del total de las ventas. (Pablo, 2016).

En nuestro caso, Reino Unido se considera un mercado potente ya que se encuentra situado en una sexta posición de entre todos los países que mayor volumen de vino consumen del mundo y en segunda dentro de los países que más vino importan (Ver gráfico 2).

**Gráfico 2: Principales importaciones de vino mundial en términos de valor y volumen (medido en millones de euros y en litros).**



**Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX 2016.**

Como podemos observar en el gráfico 2, en el caso de Reino Unido, tanto en términos de valor como en volumen continuó siendo el segundo país que más volumen de vino importó (1.410,2 millones de litros) y consumió (4.123,4 millones de euros). En términos de valor Reino Unido solamente fue superado por EE.UU el cual consumió 4.855 millones de euros, y en términos de volumen por Alemania, el cual importó 1.528 millones de litros durante el 2015.

Sin embargo, aunque el volumen de vino consumido en Reino Unido se ha reducido, el valor de las ventas totales se ha incrementado, y esto es debido a que el consumidor se decanta por vinos Premium, es decir, consume menos cantidad de vino pero de una calidad superior. Este fenómeno de consumir vinos Premium se ve favorecido a su vez por los altos impuestos británicos, que hacen que se queden sin margen de beneficio aquellos que son de baja calidad. (ICEX 2015, “El mercado del vino tranquilo en Reino Unido”)

Para analizar la demanda en primer lugar vamos a distinguir **dos tipos de demanda:**

1. **DEMANDA OFF- TRADE:** Se refiere a aquellas adquisiciones que no se consumen en el lugar donde se han comprado. En nuestro caso, este tipo de demanda creció un 1% en valor y el volumen en Reino Unido.
2. **DEMANDA ON- TRADE:** Tiene lugar cuando se produce el consumo en el lugar donde se ha comprado. En este caso el vino se queda en una tercera posición siendo la primera bebida más consumida la cerveza seguida de la sidra.

En relación al vino consumido dentro del sector de la demanda off- trade la cerveza sigue en cabeza en la lista de las bebidas más consumidas seguida del vino tranquilo y de la sidra respectivamente. Por otro lado, en el mercado británico domina el vino blanco alcanzando un 47% de cuota de mercado, seguido del vino tinto con un 42% de cuota de mercado y por último el rosado que representa un 11% durante el año 2016. El mayor consumo del vino blanco dentro del mercado de Reino Unido se debe a que las mujeres tienen más tendencia a la compra de este tipo de vinos.

Por otro lado, si analizamos la demanda on-trade podemos observar que aumenta el consumo de vinos con mayor calidad, y que se puede ver su impacto en la tendencia al alza del precio. En este caso, Francia sigue ocupando la primera posición en la lista, seguido de Italia y de Australia respectivamente. El tipo de vino más consumida sigue siendo el vino blanco con un 53% de cuota de mercado, algo mayor que en el caso de la demanda of-trade, seguido del tinto con un 37% de cuota de mercado y del rosa con tan sólo un 10% de cuota de mercado.

## **2.3 Canales on/of**

Para acceder al mercado británico las empresas españolas pueden encontrar **tres maneras** principalmente que son las siguientes:

1. **Contacto directo con el distribuidor:** Dentro de esta opción se incluyen grandes cadenas detallistas, cadenas especializadas y tiendas independientes dentro de las cuales se permite vender alcohol para su consumo fuera del establecimiento.

Teniendo en cuenta que supermercados como Tesco, Sainsbury`s, Asda y Morrison`s son líderes de venta de vino, resulta una opción muy atractiva para colocar diferentes productos.

2. **A través de un importador o un agente:** este fenómeno ocurre cuando no existe una forma directa de comprar con alguno de los principales distribuidores y sitúa al vino importado dentro del canal Horeca. Este canal se encuentra muy fragmentado pero experimenta un aumento del consumo de vino destacando regiones como Rioja, Castilla- La Mancha y León en las cuales se venden sus vinos a través de este canal.
3. **Canal on-line:** Actualmente es muy habitual que los consumidores de vinos busquen información y la contrasten a través de internet. Según estudios de *Wilsons Drink Report* el mercado online de vino se encuentra en crecimiento en nuestros días, diferenciando además que el consumo de vino tinto es más frecuente a través de este canal y la edad media del comprador se sitúa entre hombres de 35 y 44 años.

Una vez analizadas las formas de entrar en el mercado de Reino Unido, vamos a observar las características de los dos canales de distribución con los que nos podemos encontrar, los cuales son los siguientes:

- **Canal detallista (OFF- TRADE):** este canal se encuentra formado por las grandes cadenas detallistas, las cadenas especializadas y las tiendas independientes. Es decir, lo forman aquellos puntos de venta en los que el vino es comprado allí pero su consumo se realiza fuera del establecimiento. Las ventas off-trade dentro del mercado de Reino Unido suponen un 67% del total de las ventas de vino. (“The Wine and Spirit Trade Association”)

A continuación, podemos observar en el cuadro 3 la previsión de crecimiento de los diferentes distribuidores dentro del sector off-trade en el mercado de Reino Unido desde el año 2010 hasta el 2020. (Ver cuadro 3)

**Cuadro 3: Previsión de crecimiento de los distintos puntos de venta en valor (miles de millones de libras).**

	<b>Año 2010</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2020</b>
Supermercados e hipermercados	68,8	71,7	69,6
Pequeños Supermercados (hasta 2400 m2)	32,7	35,4	35,8
<b>Tiendas de conveniencia</b>	<b>29,5</b>	<b>37,7</b>	<b>44,1</b>
<b>Supermercados de descuento</b>	<b>6,2</b>	<b>12,8</b>	<b>23,2</b>
<b>Venta Online</b>	<b>4,1</b>	<b>8,9</b>	<b>17,2</b>
Otros minoristas	10,9	11	10,8
<b>TOTAL</b>	<b>152,2</b>	<b>177,5</b>	<b>200,6</b>

**Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX 2016.**

Tal y como podemos observar en el cuadro 3, se puede apreciar la tendencia creciente de los supermercados de descuento (de 6,2 miles de millones de libras en el 2010 a 23,2 miles de millones de libras en el 2020), de la venta online (de 4,1 miles de millones de libras durante el 2010 a 17,2 miles de millones de libras en el 2020) y de las tiendas de conveniencia (de 29,5 miles de millones de libras en el 2010 a 44,1 miles de millones de libras en el 2020).

En el año 2015, las ventas obtenidas por los supermercados e hipermercados alcanzaron un valor de 71,7 mil millones de libras, y su previsión para el año 2020 es que estas ventas se reduzcan en un 2,90% hasta situarse en 69,6 mil millones de libras (ver cuadro 3).



Entre las cadenas de supermercado más importantes dentro del mercado de Reino Unido se encuentra como líder Tesco, el cual cuenta con una cuota de mercado de 25,3%. Sainsbury's se sitúa en segunda posición con un 14,6% de cuota de mercado y Asda y Morrisons en tercera y cuarta posición respectivamente.

Por otro lado, cabe destacar que los supermercados de descuento han aumentado su relevancia dentro del mercado de Reino Unido. Durante el 2010 alcanzaron los 12,8 mil millones de libras y la previsión para el 2020 es que aumenten hasta alcanzar los 23,2 mil millones de libras (Ver cuadro 3).

También cabe destacar la importancia que están adquiriendo las tiendas de conveniencia y el crecimiento experimentado desde 2010 con ventas de 29,5 mil millones de libras, alcanzando en 2015 la cifra de 37,7 mil millones de libras, la cual ha logrado superar a los pequeños supermercados. Para el año 2020 la previsión sitúa las ventas en la cantidad de 44,1 mil millones de libras. Este tipo de establecimientos atraen a un tipo de cliente más experto dentro del sector del vino y más pre disponible a pagar un precio medio superior. El rango, la variedad y la cualificación de los empleados son algunas de las razones por las que el consumidor británico está dispuesto a comprar en este tipo de establecimientos. Entre las principales cadenas especialistas independientes destacamos Majestic, que actualmente cuenta con 211 tiendas disponibles en todo Reino Unido.

- **Canal Horeca (ON-TRADE):** este tipo de canal lo forman establecimientos como pubs, restaurantes o bares, es decir, aquellos que venden vino y el consumo del mismo tiene lugar dentro del propio establecimiento. Se trata de un canal muy fragmentado ya que cuenta con 120.000 establecimientos en Reino Unido.

Durante el año 2015 el vino ha mejorado su posición alcanzando un 22,8% de cuota de mercado, reduciéndose en un 25,3% el consumo de cerveza, lo cual sitúa el valor de las ventas de vino dentro del sector on-trade en 4,2 mil millones de libras, siendo un 17,5 del valor total de las ventas.

La mayor parte de las ventas de vino a través de este canal se realizan en restaurantes, aunque cabe destacar un crecimiento notable de la venta de vinos

dentro de los pubs. Los vinos españoles se abren hueco dentro de este sector debido al gran número de restaurantes españoles que nos podemos encontrar en Reino Unido.

Destacamos Rioja, Ribera de Duero, Campo de Borja y Manzanilla como las denominaciones de Origen más populares de los vinos que se venden a través de este canal. Asimismo, otras DD.OO como por ejemplo Rías Baixas y Priorat empiezan abrirse hueco dentro de este mercado también.

Otro canal de distribución que está adquiriendo mayor importancia y que se encuentran muy desarrolladas en el mercado de Reino Unido es la marca de distribuidor. Cuentan con una cuota del 22,1% de las ventas de vino. Este tipo de distribución consiste en ofrecer el mismo producto que las marcas de producción pero a un precio más barato al no tener gastos de publicidad, por lo que los consumidores confían en estos productos porque cuentan con una gran empresa detrás de ellos.

## **2.4 Barreras de acceso**

En este apartado vamos a tratar de determinar de qué manera se estima el precio de venta del vino en el mercado británico. Para ello, hay que tener en cuenta varios factores como son los costes de la elaboración del vino, costes de transporte, y en su caso los seguros, los márgenes de intermediarios y los impuestos.

En el mercado de Reino Unido, los impuestos que gravan los vinos pueden ser de dos tipos diferentes:

- VAT (Impuesto sobre el Valor Añadido): en el caso de los vinos este impuesto es del 20%, y funciona exactamente igual que en España, ya que recae sobre el consumidor final de los bienes.
- Impuestos especiales: son aquellos que gravan las bebidas alcohólicas y se calculan según la graduación alcohólica de las distintas bebidas. En la tabla 4 vamos a mostrar cuales son las tasas que se aplican al vino en Reino Unido (Ver cuadro 4).

**Cuadro 4: Impuestos especiales por tipo de vino.**

<b>Tipo de alcohol</b>	<b>Por hl de producto</b>
<i>Vino entre 1,2% y 4% abv</i>	£ 85,60
<i>Vino entre 4% y 5,5% abv</i>	£ 117,72
<i>Vino entre 5,5% y 15% abv</i>	£ 277,84
<i>Vino entre 15% y 22% abv</i>	£ 370,41
<i>Vino espumoso entre 5,5% y 8,5% abv</i>	£ 268,99
<i>Vino espumoso entre 8,5% y 15% abv</i>	£ 355,87
	<b>Por L de alc. puro</b>
<i>Vino de más de 22% abv</i>	£ 27,66

**Fuente: Elaboración propia con datos del ICEX 2016.**

En el cuadro 4 podemos ver como los precios aumentan considerablemente y esto es debido al aumento de los impuestos especiales que soportan las bebidas alcohólicas.

Sin embargo, los márgenes también deben de tenerse en cuenta a la hora de fijar el precio del producto, ya que hay que considerar tanto el margen del fabricante como el del importador y el del minorista.

### **3. EL RIOJA EN EL REINO UNIDO**

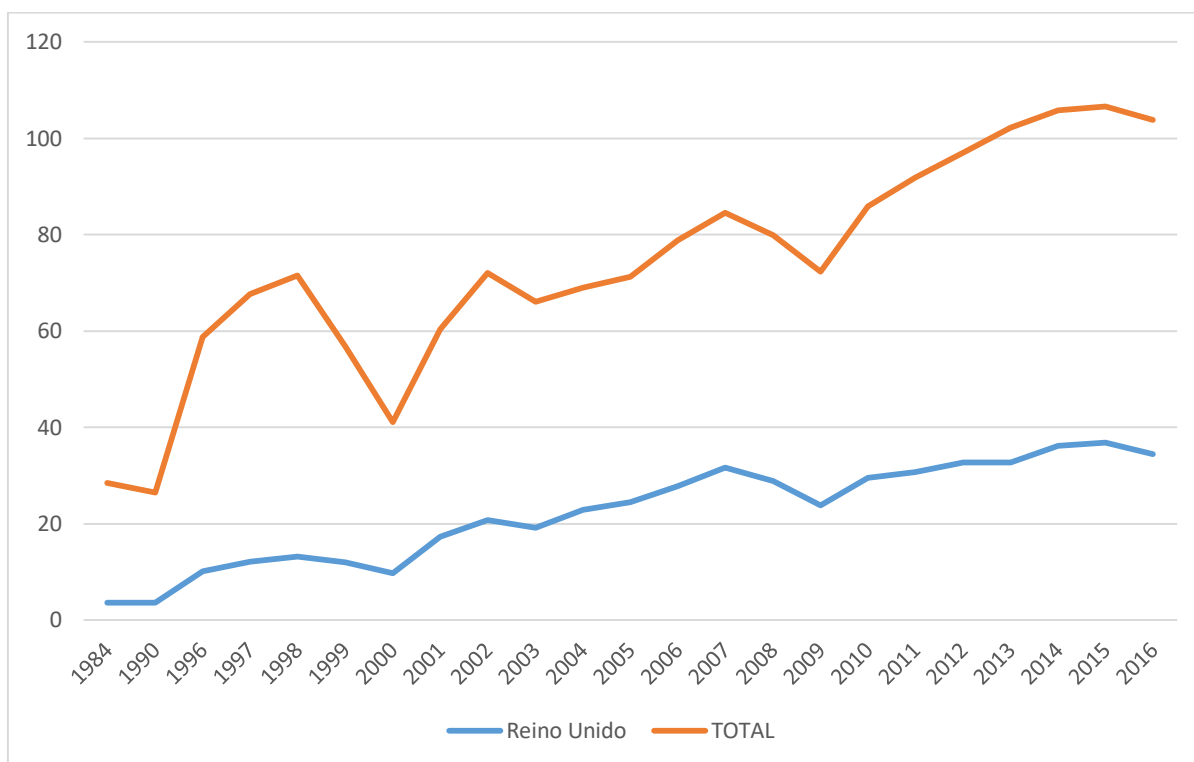
En este apartado vamos a realizar un análisis para observar que posición ocupa el vino de la Denominación de Origen Calificada Rioja dentro del mercado vitivinícola del Reino Unido. En primer lugar voy a realizar un análisis de cuáles son las principales exportaciones de Rioja y sus destinos. Posteriormente analizaré las exportaciones que se realizan al Reino Unido, en valor y volumen y finalmente estudiaré en qué posición se encuentra el Rioja dentro del mercado de Reino Unido y cuáles son las principales tendencias.

#### **3.1 Exportaciones de Rioja, evolución y destinos**

A continuación vamos a analizar el comportamiento de las exportaciones de esta denominación, y en concreto las exportaciones que van dirigidas a Reino Unido (Ver gráfico 4).

En primer lugar, voy a realizar un análisis de las exportaciones totales de la denominación desde el año 1984 hasta el 2016 para observar cómo han evolucionado a lo largo de todos estos años (Ver gráfico 3).

**Gráfico 3: Evolución de las exportaciones de la DOC Rioja (millones de litros)**



**Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Regulador.**

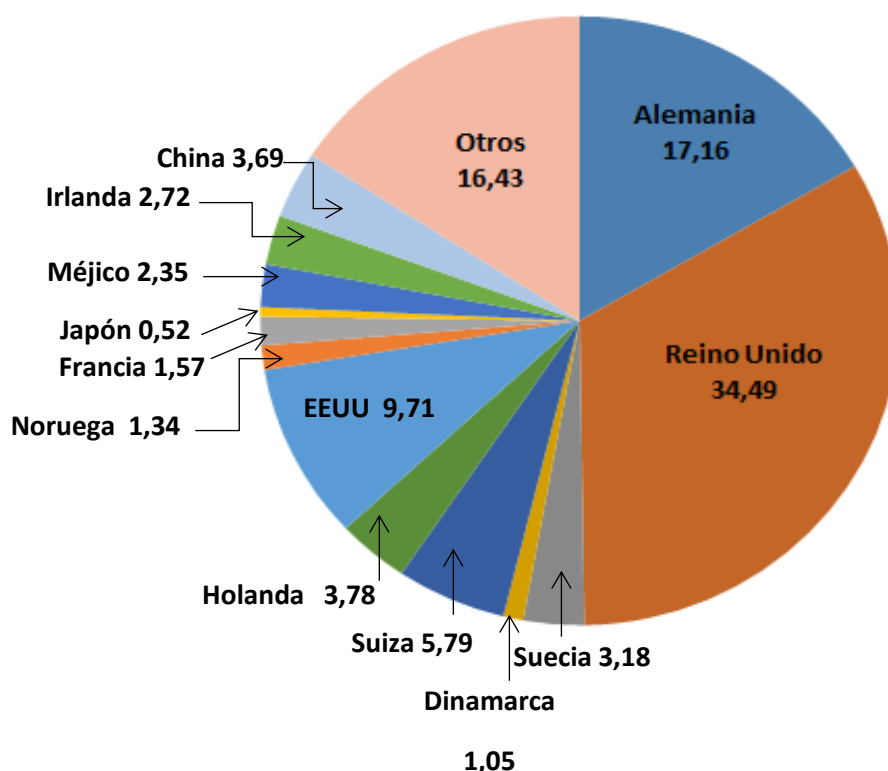
Si analizamos el gráfico anterior, se puede observar que las exportaciones de Rioja durante el año 1984 eran de 28,5 millones de litros y en el 2016 se sitúan en 103,6 millones de litros, por lo que la exportación de vino se ha multiplicado por 3,6 a lo largo de 32 años. A lo largo de este período de 32 años se observa un aumento progresivo de las exportaciones exceptuando dos períodos en los que se produce una disminución de estas. La primera disminución de las exportaciones tiene lugar en el año 1999 situándose las exportaciones en 56,8 millones de litros cuando en el año 1998 habían alcanzado los 71,6 millones de litros. Durante el año 2000 las exportaciones aún disminuyen más siendo estas de 41,1 millones de litros. Durante este primer período esta disminución de las exportaciones fue debida al aumento del precio medio de venta que pasó de 3,53 € litro en el año 1998 a 5,82 en el año 1999 (Barco, E. 2008). Durante el período de 2008 a 2009 también observamos una disminución de las exportaciones pasando de 84,6 millones de litros durante el 2007 a 79,9 y 72,4 millones de litros durante el 2008 y el 2009 respectivamente. El principal motivo de esta disminución en estos años fue la crisis económica mundial que tuvo lugar. Si observamos las exportaciones realizadas de Rioja hacia Reino Unido se puede ver que en el año 1984,

estas eran de 3,6 millones de litros y en el año 2016 alcanzan los 34,49 millones de litros, es decir casi se multiplican por 10 a lo largo de estos 32 años.

En conclusión, tanto en el caso de las exportaciones totales como en el de las exportaciones a Reino Unido se observa una tendencia creciente desde 1984 hasta 2016, exceptuando los dos períodos comentados en los que hay un decrecimiento.

A continuación, una vez realizado el análisis de la evolución de las exportaciones durante estos 32 años, vamos a estudiar el destino de esas exportaciones (Ver gráfico 4). En este gráfico se puede observar el destino de las exportaciones de Rioja en el año 2016.

**Gráfico 4: Destino de las exportaciones de vino de la DOC Rioja (2016) medido en millones de litros.**



**Fuente: Elaboración propia con datos del consejo regulador.**

Como se puede observar en el gráfico 4 el principal destino de las exportaciones de vino Rioja tiene lugar a Reino Unido, exportándose 34,49 millones de litros. Después le siguen Alemania y EEUU exportando 17,16 y 9,71 millones de litros respectivamente.

En cuarto lugar podemos encontrar a Suiza con 5,79 millones de litros de exportación. Por último hay un grupo de países que exportan menos de 4 millones de litros entre los que podemos encontrarnos a Suecia, Holanda, Dinamarca, Noruega, Francia, Japón, Méjico, Irlanda y China.

Sin embargo, si comparamos el destino de las exportaciones desde el año 1984 hasta el 2016, se puede destacar que durante el año 1984 el principal país al que se exportaba vino de Rioja era Suiza seguido de Dinamarca quedando Reino Unido en tercera posición con unas exportaciones de 3,6 millones de litros.

### 3.2 Exportaciones al Reino Unido, volumen, valor y tipos

A continuación voy a realizar un análisis de las exportaciones que se realizan a Reino Unido, y el volumen de blanco, tinto y rosado y los diferentes precios a los que se exportan. Para ello vamos a fijarnos en el cuadro 5 (Ver cuadro 5).

**Cuadro 5: volumen y precio de los vinos de la DOC Rioja exportados a Reino Unido (2016).**

	<b>Sin Crianza</b>	<b>Crianza</b>	<b>Reserva</b>	<b>Gran reserva</b>	<b>Total</b>
<b>BLANCO</b>	19.145,98 hl 2,71 €/l	165,43 hl 4,85 €/l	96,21 hl 10,52 €/l	7,59 hl 189,20 €/l	<b>19.415,21 hl</b> <b>2,84 €/l</b>
<b>ROSADO</b>	5.148,37 hl 2,62 €/l	1,71 hl 3,33 €/l	---- ----	---- ----	<b>5.150,08 hl</b> <b>2,62 €/l</b>
<b>TINTO</b>	164.430,65 hl 2,62 €/l	48.727,49 hl 3,58 €/l	93.888,81 hl 4,74 €/l	13.300,24 hl 8,78 €/l	<b>320.347,19 hl</b> <b>3,64 €/l</b>
<b>TOTAL</b>	<b>188.725,00</b> <b>hl</b> <b>2,63 €/l</b>	<b>48.894,63 hl</b> <b>3,58 €/l</b>	<b>93.985,02 hl</b> <b>4,74 €/l</b>	<b>13.307,83 hl</b> <b>8,89 €/l</b>	<b>344.912,48 hl</b> <b>3,58 €/l</b>

**Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Regulador.**

En el cuadro anterior se puede observar que el vino tinto es el más exportado al Reino Unido con 320.347,19 hl a un precio medio de 3,64€/l, seguido del vino blanco con 19.415,21 hl a un precio medio de 2,84 €/l y en último lugar nos encontramos los vinos rosados con una cantidad de 5.150,08 hl a un precio medio de 2,62 €/l.

Si analizamos el cuadro más en profundidad por tipo de vino se puede apreciar que en el caso del vino blanco, la mayor parte exportada es vino sin crianza, es decir vino joven, los cuales se embotellan después de la fermentación alcohólica. Del total de 19.415,21 hl de vino blanco que se exportan a Reino Unido 19.145,37 hl se trata de vinos jóvenes y tan sólo 269,84 hl de los que se exportan pasan un tiempo en barricas, por lo que se puede apreciar que una cantidad muy insignificante de vino blanco exportado es pasado por bodega.

En el caso del vino rosado se puede ver en la tabla que casi el 100% de vino exportado a Reino Unido es vino sin crianza a un precio medio de 2,62 €/l.

Por último lugar, nos encontramos con el vino tinto, en el cual algo más del 50% de vino tinto exportado es vino joven que no ha pasado por bodega y el resto es vino con crianza, reserva o gran reserva con 48.727,49 hl, 93.888,81 hl y 13.300,24 hl respectivamente exportados a Reino Unido. La diferencia que se puede encontrar dentro esos tres tipos de vino con crianza reside en el tiempo de permanencia de un vino tanto en bodega como en botella.

El vino crianza se comercializa en su tercer año de vida y en el caso de los vinos tintos cuando haya pasado un año en bodega. Este tipo de crianza es el segundo más exportado a Reino Unido con 48.727,49 hl a un precio medio de 3,58 €/l. En segundo lugar nos encontramos con el vino reserva, el cual ha tenido que ser sometido al menos a tres años completos de envejecimiento, aunque el período mínimo de permanencia en bodega coincide con el vino crianza. Este tipo de vino es el más exportado a Reino Unido como ya se ha mencionado anteriormente, exportando la cantidad de 93.888,81 hl a un precio medio de 4,74 €/l. En último lugar nos encontramos el vino gran reserva, dentro de los cuales es necesario uva de gran calidad para su elaboración. Es necesario que permanezcan un mínimo de dos años en bodega y tres en botella, es decir, cinco años en total de envejecimiento. Dentro de este tipo de vinos se exportan 13.300,24 hl a un precio medio 8,78 €/l.



### 3.3 Posición del Rioja en el mercado Inglés

El mercado vitivinícola de Reino Unido es un mercado atractivo, en el cual estar presente puede suponer una puerta de entrada en ocasiones hacia otros países. Un aspecto importante a destacar es que Reino Unido es uno de los países que menos vinos produce de Europa, aunque está empezando a producir vinos espumosos de alta calidad. El mercado británico, como ya hemos mencionado anteriormente, se está convirtiendo en un mercado de valor, en el cual se consumen menos vinos baratos y más vino de calidad. Dentro del mercado Inglés los vinos españoles ocupan todavía la cuarta posición en las importaciones a Reino Unido (Ver cuadro 1), teniendo en cabeza a Italia, Australia y Francia respectivamente, pero cabe destacar la importancia de su evolución, siendo está mucho más positiva que la de sus competidores. Según Nielsen: "una de cada diez botellas de vino no espumoso que se vende en los supermercados británicos es española", siendo Campo Viejo la marca con más éxito dentro de este mercado. Los vinos de Rioja representan calidad y tradición dentro del mercado británico, y según John Shuckburgh (distribuidora de vino en Inglaterra) ocupan la primera posición de las exportaciones los vinos DOC.<sup>1</sup>

Un estudio revela que los consumidores británicos empiezan a preferir vinos de Rioja por factores decisivos tal y como la capacidad de maridaje con la comida y su sabor frente a vinos de otra región. Por lo que a pesar del dominio que tienen los vinos franceses dentro de este mercado, se puede decir que los vinos de Rioja son la elección número uno para los consumidores británicos en bares, tabernas y otros restaurantes de ambiente informal. El producto español es de los más importados y posee una buena reputación entre los consumidores, dentro de un mercado que se encuentra muy saturado y en cual puede resultar muy difícil la penetración en el de nuevas empresas para hacerse un hueco entre los consumidores.

---

<sup>1</sup><http://www.efegro.com/microsite/los-vinos-de-rioja-tradicion-y-calidad-en-el-mercado-britanico/> Última visita: 05/04/2017 a las 10:50.

En conclusión, como se ha visto en el gráfico 4 (Ver gráfico 4) el mercado del Reino Unido alcanza más de la tercera parte de las exportaciones, lo que puede suponer un riesgo la salida de Reino Unido de la Unión Europea para los vinos de la DOC Rioja. Pero por otro lado, cabe destacar el aspecto positivo de que los vinos de DOC Rioja tan sólo representan el 2,65 % del vino importado por el Reino Unido, por lo que en ese aspecto, aún se puede incrementar notablemente las importaciones.

### 3.4 Tendencias

Tal y como se ha podido observar en el cuadro 2 (Ver cuadro 2), la tendencia dentro del mercado vitivinícola de Reino Unido es consumir vino tinto de DOC Rioja, seguido del vino blanco y el rosado respectivamente. Aunque el vino tinto se sitúa en lo alto del ranking, en 2016 las ventas sufrieron un retroceso, al contrario que en el caso de los blancos que sus ventas se incrementaron. En el caso de los rosados solamente se comercializaron 12,5 millones de litros, lo que supuso una caída del 2,29%.

Según la revista Decanter, un vino español que triunfó en Reino Unido fue el Pata Negra Reserva 2010 calificado como “outstanding” (excepcional).<sup>2</sup> Según la revista británica “The Drinks Business” cabe destacar la importancia de Viña Albina, el cual ha obtenido un reconocimiento como mejor vino de Rioja en el certamen de “Rioja Masters 2016”. Viña Albina se ha convertido en una de las marcas más reconocidas de la DOC Rioja, siendo una de las más vendidas de su categoría representando un 65% de sus ventas totales sus reservas y grandes reservas, cantidad muy elevada teniendo en cuenta que en el conjunto de la DOC Rioja esas categorías suponen un 18% de las ventas.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> <http://www.europapress.es/chance/tendencias/noticia-pata-negra-rioja-reserva-2010-vino-espanol-triunfado-reino-unido-20150223103607.html> Última visita: 05/04/2017 a las 11:20.

<sup>3</sup> <https://www.vinetur.com/2016112426348/premiado-en-reino-unido-como-el-mejor-rioja.html> Última visita: 05/04/2017 a las 11:40.

Según el Consejo Regulador de la Denominación de Origen calificada “Rioja” las mayores ventas corresponden a vinos jóvenes, seguido de vinos de crianza, de reservas y de grandes reservas. El mercado de Reino Unido se puede calificar como el mejor cliente de vino “Rioja” ya que su cuota de mercado alcanza hasta el 34,49% de las exportaciones de los vinos de esta denominación.

Para finalizar, añadir que todo lo comentado anteriormente de estas tendencias provienen de estudios realizados antes de estudiar qué es el Brexit y el impacto que va a tener en el comercio, que es lo que se va a analizar en el apartado siguiente.

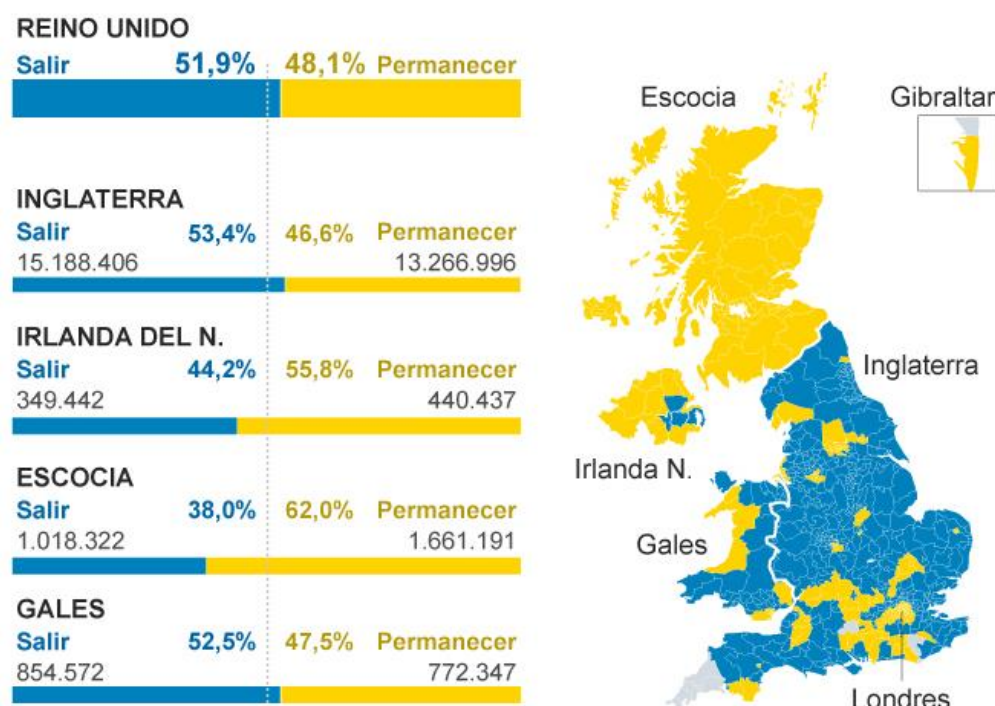
## 4. EL BREXIT

En este apartado se pretende analizar qué es el Brexit, cómo y cuándo ha sucedido y su impacto tanto en el comercio como en la DOC Rioja.

### 4.1 ¿Qué es?

El Brexit se trata de un proceso político que busca el abandono del Reino Unido de la Unión Europea. La salida de la Unión Europea es un derecho de los Estados miembros que se encuentra recogido en el Tratado de la Unión Europea. Se realizó el primer referéndum en el año 1975 con un resultado positivo de permanecer en esta, sin embargo, el segundo referéndum celebrado el 23 de junio de 2016 obtuvo un resultado desfavorable con un 52% de los votos que no querían su permanencia. Este resultado no fue uniforme en todo el Reino Unido, ya que Escocia, Irlanda del Norte y Gibraltar votaron por su permanencia mientras que Inglaterra y Gales preferían la salida de la Unión Europea. Sin embargo, el gran peso demográfico de Inglaterra resultó decisivo para la salida (Ver gráfico 5).

**Gráfico 5: Resultado del Referéndum.**



**Fuente: Periódico El Mundo.**

Este referéndum fue llevado a cabo por David Cameron, miembro de un partido conservador que se encontraba a favor de la permanencia, y el cual, una vez obtenido los resultados renunció a su cargo. Sin embargo, la campaña realizada del Brexit fue promovida por actores políticos y sociales independentistas, los cuales consideraban perjudicial para los propios intereses de Reino Unido seguir formando parte de la Unión Europea.

La excesiva regulación que procede de Bruselas y la escasa libertad que esta deja a la soberanía británica es el motivo principal por el que los británicos están a favor del Brexit.

Las principales desventajas de las que se hablaron fueron la falta de independencia en decisiones políticas y económicas, las regulaciones impuestas por la UE en materia económica y el aumento de inmigrantes movidos por el alto nivel de ingresos en busca de un trabajo.

## **4.2 Cómo y cuándo**

Durante el año 1975 se celebró el referéndum mencionado anteriormente, en el que se debatió sobre la permanencia británica dentro de la Unión Europea. El resultado del mismo fue una mayoría de votos que sí querían seguir formando parte de la UE, con excepción de las Islas Shetland y las islas Hébridas Exteriores, por lo que finalmente Reino Unido permaneció en la UE.

Por otro lado, el 23 de Junio de 2016 se realizó el referéndum conocido como Brexit, en el cual el 52% de los votantes estaban de acuerdo en abandonar la UE (Ver gráfico 5). Este proceso de retirada de la UE tuvo lugar el 29 de Marzo de 2017, una vez que Reino Unido solicitó el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea. Se prevé que la duración de este proceso será entre 18 y 24 meses, por lo que Reino Unido habría abandonado totalmente la Unión Europea para marzo del año 2019.

En relación con el último referéndum celebrado, la Embajada de España señala los siguientes seis aspectos (ICEX 2016):

1. Durante un período de dos años que podrá ser prolongado, no habrá ningún cambio tanto para los ciudadanos españoles como para las compañías de nuestro país en el Reino Unido.
2. Reino Unido debe informar su intención de abandonar la UE al Consejo Europeo, para después proceder a las negociaciones.
3. Durante los dos años en los cuales se va a negociar el acuerdo el marco tanto jurídico como institucional entre la UE y el Reino Unido no se va a ver alterado.
4. Si no se prologa más de dos años, los tratados de la UE dejarán de llevarse a cabo en Reino Unido una vez que la fecha de retirada sea aceptada.
5. El Gobierno de España tratará de llegar a un acuerdo en el seno de las instituciones europeas de tal forma que beneficie a ambas partes.
6. El Gobierno de España intentará reforzar las relaciones entre España y Reino Unido en ámbitos como el comercio, el empleo, el turismo y las inversiones.

Otro aspecto relevante es que se estima que 3 millones de ciudadanos de otros países miembros de la Unión Europea viven en Reino Unido, y 1,2 millones de británicos en otros países de la Unión Europea. Todo este flujo de ciudadanos trabajan con los derechos del país en el que residen, sin embargo, la libertad de movimiento de personas y trabajadores comenzó a ser un problema en el momento en el cual la inmigración supuso una preocupación para los británicos hasta el punto de llegarse a convertir en uno de los temas principales a tratar en el referéndum para continuar en la Unión Europea.

Reino Unido se posiciona en la tercera economía de la Unión Europea y la primera potencia militar, por lo que la UE se enfrenta a una de sus crisis políticas más grave desde que se fundó. Sin embargo, aunque no participó en el proyecto del euro ni en el espacio de libre circulación, cooperó de forma limitada en materias de seguridad y justicia, por lo que llegó a convertirse en el impulsor de la apertura tanto comercial como financiera.

### 4.3 Impacto en el comercio

Para finalizar este apartado, he analizado el impacto del Brexit en el comercio realizando las siguientes tres preguntas a una serie de personas afectadas sobre el tema. Las preguntas que se realizaron fueron las siguientes:

- 1- ¿Qué efectos se espera que tenga la salida de Reino Unido de la Unión Europea para la industria del vino española en general y en particular para los vinos de la Doca Rioja?**
- 2- ¿Trabaja con previsiones de depreciación de la libra frente al euro a corto y medio plazo?**
- 3- ¿Cabe esperar que las negociaciones entre el RU y la UE terminen con la imposición de tarifas arancelarias que graven las importaciones de vino?**

Una vez recogidas todas las respuestas que me han sido facilitadas, se puede observar que aunque es pronto para prever un resultado sobre los efectos a largo plazo que va a tener la salida de Reino Unido, si podemos hablar de efectos inmediatos tal y como ha sido la devaluación de la libra, aunque hasta ahora este efecto ha tenido un impacto moderado, y se verá con el paso de tiempo en qué medida afectará mientras se vayan formando las posiciones. Cualquier efecto que provocase nuevas incertidumbres sería negativo, y especialmente preocupante para las personas que han sido entrevistadas ya que Reino Unido alcanza un tercio de su comercialización exterior. Otro efecto negativo sería la imposición de aranceles por los consiguientes encarecimientos que con llevaría consigo y los cuales habría que poner en relación con el poder adquisitivo. Aunque cabe destacar, que por el momento no preocupan tanto los flujos comerciales con Reino Unido sino la circulación de personas. No obstante, la Unión Europea ha planteado que se negociarían en conjunto los dos ámbitos lo que podría conducir a un escenario negativo.

Por otro lado, según un documento de la O<sup>c</sup>Mv señalaba los siguientes posibles efectos:

- 1) **Efectos monetarios derivados de la evolución del tipo de cambio de la libra esterlina:** son aquellos que principalmente provocarán los efectos más inmediatos debidos a que el Brexit ha provocado una depreciación en la libra esterlina, encareciendo los productos extranjeros para el consumidor británico, por lo que perjudica las exportaciones. Esta depreciación de la moneda en numerosas ocasiones no provoca una bajada de las exportaciones sino que puede aumentar la compra de bienes sustitutivos nacionales, pero en el caso del vino, donde apenas se produce localmente, la depreciación no implicaría necesariamente menores importaciones.

El Brexit genera incertidumbre en relación con el futuro de la Unión Europea. La libra parece que se recupera respecto del euro pero no respecto del dólar, por lo que si esto se mantuviera provocaría que el encarecimiento de los vinos europeos fuera menor respecto a los vinos chilenos, norteamericanos o argentinos, por lo que podría suponer una ventaja competitiva dentro de un entorno de incertidumbre. Es decir, aunque la depreciación de la libra es un efecto negativo para la venta de vinos españoles, europeos y mundiales, a medio plazo podrían resultar más afectados los vinos de las áreas con el dólar por moneda.

- 2) **Efectos comerciales:** mientras se negocia la ruptura de Reino Unido con la Unión Europea, se puede prever que como Reino Unido se trata de un mercado librecambista debido a su necesidad de obtener un gran número de productos que se encuentran fuera de sus fronteras no impondrá trabas comerciales a la importación de productos, que como por ejemplo es el caso del vino, no produce localmente.
- 3) **Efectos económicos y fiscales:** es probable que la economía británica empeore durante unos años como consecuencia del Brexit, lo que daría lugar a un empobrecimiento pudiendo afectar al vino como a otros productos, pero favoreciendo a los vinos económicos que podrían aumentar sus ventas.



- 4) Efecto sobre las ayudas OCM (Organización Mundial del Comercio):** existe la preocupación de que la salida de Reino Unido de la UE pueda conllevar una menor contribución y afecte de esta manera a las contribuciones de la PAC, pero sin embargo también tiene un efecto positivo. Las bodegas españolas podrían recibir ayudas de hasta el 50% sobre sus costes de promoción dentro del mercado británico.

En conclusión, aunque el Brexit implica una gran incertidumbre provocando la depreciación de la libra, trabas comerciales y posibles subidas fiscales, también puede significar una oportunidad para los vinos españoles aumentando su competitividad y mejorando su posición competitiva respecto de los vinos de la zona del dólar. Por lo que, en aspectos generales, aunque el efecto es principalmente negativo, no parece muy alarmante para los vinos españoles.

## **5. IMPACTO DEL BREXIT EN LA DOC RIOJA**

En este apartado vamos analizar el efecto del Brexit sobre el vino español. A pesar de que Reino Unido es el segundo destino mundial para el vino español y el primero para vinos con denominación de origen propia (DOP), este efecto se espera que sea limitado.

En un primer momento los efectos que se esperan no parece que vayan a afectar negativamente a los vinos españoles frente a la competencia. La depreciación de la libra, el comercio, el consumo y los posibles aumentos de impuestos son las principales consecuencias que se esperan como consecuencia del Brexit. En el caso de que Reino Unido pase a ser un “país tercero” podrán aplicarse las ayudas de la Unión Europea para la promoción.

Cabe destacar la importancia de que La Rioja fue la comunidad que más dinero facturó durante el año 2015, seguida de Cataluña y el País Vasco respectivamente.

Las ventas del vino español se espera que tengan los siguientes tres posibles efectos principalmente, como ya se ha mencionado anteriormente:

1. Efectos monetarios
2. Efectos comerciales
3. Efectos económicos y fiscales

Según la OeMv, España exportó 159,3 millones de litros de vino a Reino Unido a lo largo del año 2015, lo que generó unos ingresos de 343 millones de euros. Las exportaciones españolas de vino que se han registrado durante los últimos veinte años han tenido un importante desarrollo positivo. Reino Unido principalmente adquiere vinos con gran valor añadido de España, siendo el principal mercado mundial para los vinos envasados con denominación de origen (DOP). También cabe destacar la importancia del vino espumoso para Reino Unido con 22 millones de litros vendidos, siendo el segundo vino que más ingresos genera a España en el mercado británico y el tercero más exportado en cuanto a volumen.

El impacto del Brexit genera mucha incertidumbre, ya que aunque Reino Unido no ha sido un país productor de vino su consumo ha aumentado llegando a situarse en un 35% de consumo de bebidas alcohólicas, muy cerca del consumo de la cerveza.

Lo que sí sabemos es que se va a producir una devaluación de la libra frente al euro, lo que va a suponer que la compra de vino español para un británico será más cara, pero habrá que ver en qué parte de la cadena de valor se verá más implicado este hecho.

En cualquier caso, los posibles problemas que se produzcan por la salida de la Unión Europea afectará a todos los países que son productores de vino, principalmente a Italia y a Francia, ya que los posibles aranceles serán iguales para todos, por lo que el vino que producimos en nuestro país no va a estar en peores condiciones económicas que los que se produzcan en otros.

El vino importado desde España ha ocupado las primeras posiciones en el mercado británico durante los últimos años, seguido del vino francés, italiano, chileno o australiano, por lo que la competencia tanto dentro como fuera de la Unión Europea va a seguir existiendo para nuestros vinos.

Sin embargo, el Brexit y su impacto preocupan más en los mercados. El sector agrario ha declarado a través del informe del Parlamento Europeo (PE) que la salida de Reino Unido de la Unión Europea va a suponer un coste que oscilará alrededor de los 1.200 y 3.100 millones de euros en el presupuesto de la PAC.

## 6. CONCLUSIONES

Para finalizar, en este último apartado del trabajo trataré de destacar los aspectos más importantes que he obtenido a lo largo de la elaboración del mismo. Por lo tanto, las conclusiones más importantes son las siguientes:

- Factores tal y como el aumento de los impuestos sobre el alcohol, la recesión económica y la existencia de un consumidor cada vez más exigente son los que dan lugar a un consumo de vino de manera más sofisticada.
- Respecto a la producción mundial del vino se encuentra en cabeza Francia produciendo 46,2 millones de hectolitros, seguido de Italia y España respectivamente. En cambio, en la producción local del vino cabe destacar el aumento que se ha producido en la superficie de tierra que se dedica en Reino Unido para su producción a pesar de que las condiciones climáticas no sean las más adecuadas.
- En relación con el volumen de vino importado en Reino Unido, Italia ocupa la primera posición con una cuota de mercado del 22,23%, seguido de Australia, Francia y España respectivamente. Sin embargo, aunque España se encuentre en cuarta posición, obtuvo un crecimiento del 4,95% durante el año 2015 respecto al año 2014. Por otro lado, en las importaciones en términos de valor Francia es el que ocupa la primera posición con un 33,31% de cuota de mercado, seguido de Italia, España y Australia.
- Reino Unido se encuentra en sexta posición entre todos los países que mayor volumen de vino consumen, por lo que se puede decir que se trata de un mercado potente, dentro del cual, el consumidor británico que más consume son las mujeres, por lo que el vino blanco encabeza las ventas en este mercado.
- Respecto a los puntos de venta, podemos observar un aumento significativo de los supermercados de descuento, seguido de la venta online y las tiendas de conveniencia respectivamente. Destacamos Tesco, entre las cadenas más importantes dentro del mercado de Reino Unido.

- En relación con las exportaciones, se puede observar un aumento progresivo desde 1984 hasta 2016 exceptuando dos períodos. El primero es debido a un aumento del precio medio de venta que pasó de 3,53 € por litro a 5,82 € por litro, y el segundo debido a la crisis económica mundial que tuvo lugar durante el año 2008. El principal destino para las exportaciones de vino Rioja es a Reino Unido, llegando a exportarse 34,49 millones de litros durante el año 2016.
- Por último, destacar que el 23 de Junio de 2016 se celebró un referéndum conocido como Brexit, en el cual el 52% de los votantes estaban de acuerdo en abandonar la UE. Esto puede suponer una de las crisis más graves de la UE desde su fundación, ya que Reino Unido es la tercera economía dentro de esta. Aunque es pronto para prever cualquier efecto a largo plazo, si podemos observar efectos inmediatos tal y como la devaluación de la libra. Todo esto genera gran incertidumbre, aunque puede suponer una oportunidad para los vinos españoles pudiendo mejorar su posición competitiva.

Por otro lado, a largo plazo se prevén efectos monetarios derivados de la depreciación de la libra, que aunque supone un efecto negativo a priori, podrían resultar más afectados los vinos de las áreas con el dólar, ya que el encarecimiento de los vinos europeos podría ser menor respecto de los chilenos, argentinos o norteamericanos. También se esperan efectos comerciales, ya que la ruptura de Reino Unido con la Unión Europea (UE) podría suponer trabas para este ya que necesita obtener un gran número de productos que se encuentran fuera de sus fronteras. Destacar también posibles efectos económicos y fiscales debido a que la economía británica podría empobrecerse como consecuencia del Brexit, y de igual manera existe preocupación por los efectos que pueda causar sobre las ayudas de la OMC pudiendo afectar a que las contribuciones que realiza la PAC disminuyan. Sin embargo, esto también traería un efecto positivo con ello, ya que las bodegas españolas podrán recibir ayudas de hasta el 50% sobre sus costes de promoción dentro del mercado británico.

## 7. BIBLIOGRAFÍA

CR.DOC Rioja: Página del consejo regulador de la D.O.C Rioja:  
<http://es.riojawine.com/es/>

De Las Heras, F. (2015). El vino Español es el que más crece en el mercado británico. Recuperado de <http://www.abc.es/sociedad/20150218/abci-vino-espanol-mercado-britanico-201502172151.html>

De Pablo, B., Ander, J. (2016). Estudio de mercado. El mercado del vino en Reino Unido. ICEX España Exportación e Inversiones. Oficina Económica y Comercial de España en Londres.

García, E. (2014). Otros documentos. Guía para la venta online de vino en el Reino Unido. ICEX España Exportación e Inversiones.

Gasco, I. (2016). El mercado nacional sostiene las ventas de Rioja, que caen en el exterior el 3,2%. Recuperado de <http://www.lomejordelvinoderioja.com/noticias/201612/07/mercado-nacional-sostiene-ventas-20161207001851-v.html>

Ingunza, R. (2014). Otros documentos. Impuestos sobre el alcohol en el Reino Unido. ICEX España Exportación e Inversiones.

Observatorio ESPAÑOL del Mercado del VINO (O<sup>e</sup>M<sub>V</sub>). (2016). Posibles efectos del BREXIT en el vino español.

Observatorio ESPAÑOL del Mercado del VINO (O<sup>e</sup>M<sub>V</sub>). Base de datos e informes: <http://www.oemv.es/esp/-oemv.php>

Observatorio ESPAÑOL del Mercado del VINO (O<sup>e</sup>M<sub>V</sub>). Base de datos e informes (2017): Estudio de mercado. Importaciones de vino en Reino Unido 2000-2016 y el efecto del Brexit.

Observatorio ESPAÑOL del Mercado del VINO (O<sup>e</sup>M<sub>V</sub>). Exportaciones españolas de vino a Reino Unido. Posibles efectos del Brexit en el vino español.

Premiado en Reino Unido como el mejor Rioja. (2016). Recuperado de <https://www.vinetur.com/2016112426348/premiado-en-reino-unido-como-el-mejor-rioja.html>.

Ruiz, I., Falcón, V. (2015). Estudio de mercado. El mercado del vino tranquilo en el Reino Unido. ICEX España Exportación e Inversiones. Oficina y Comercial de España en Londres.

Vicens, A (2015). Características del vino joven, crianza, reserva y gran reserva. Recuperado de <https://www.grosmercat.es/blog/caracteristicas-del-vino-joven-crianza-reserva-y-gran-reserva>